1003. 企画提案書作成フォーマット

◆101.102. 提案内容の構成ファーマットでまとめた資料を基にして、
企画提案書の作成をします。
◆フォーマットにしたがって、記述を進めてください。

MSI
2003.NOV.

提案先社名　御中

テーマのキャッチコピー

提案テーマ

第○版
2003年11月11日
提案社名

はじめに

拝啓　貴社ますますご清栄の段、慶賀に存じます。
この度は、○○○についての御提案の機会を賜りましたことを厚く御礼申し上げます。
本提案は、競争を勝ち抜くためのマネジメント強化を目的とし、貴社の経営体質強化に大きく貢献できるものと確信しております。
是非この機会に、充分なるご検討の上、ご採用を賜りますよう宜しくお願い申し上げます。
尚、本提案に際しましては、○○部長様はじめ、多くの方々のご協力を賜りましたことを重ねて御礼申し上げます。

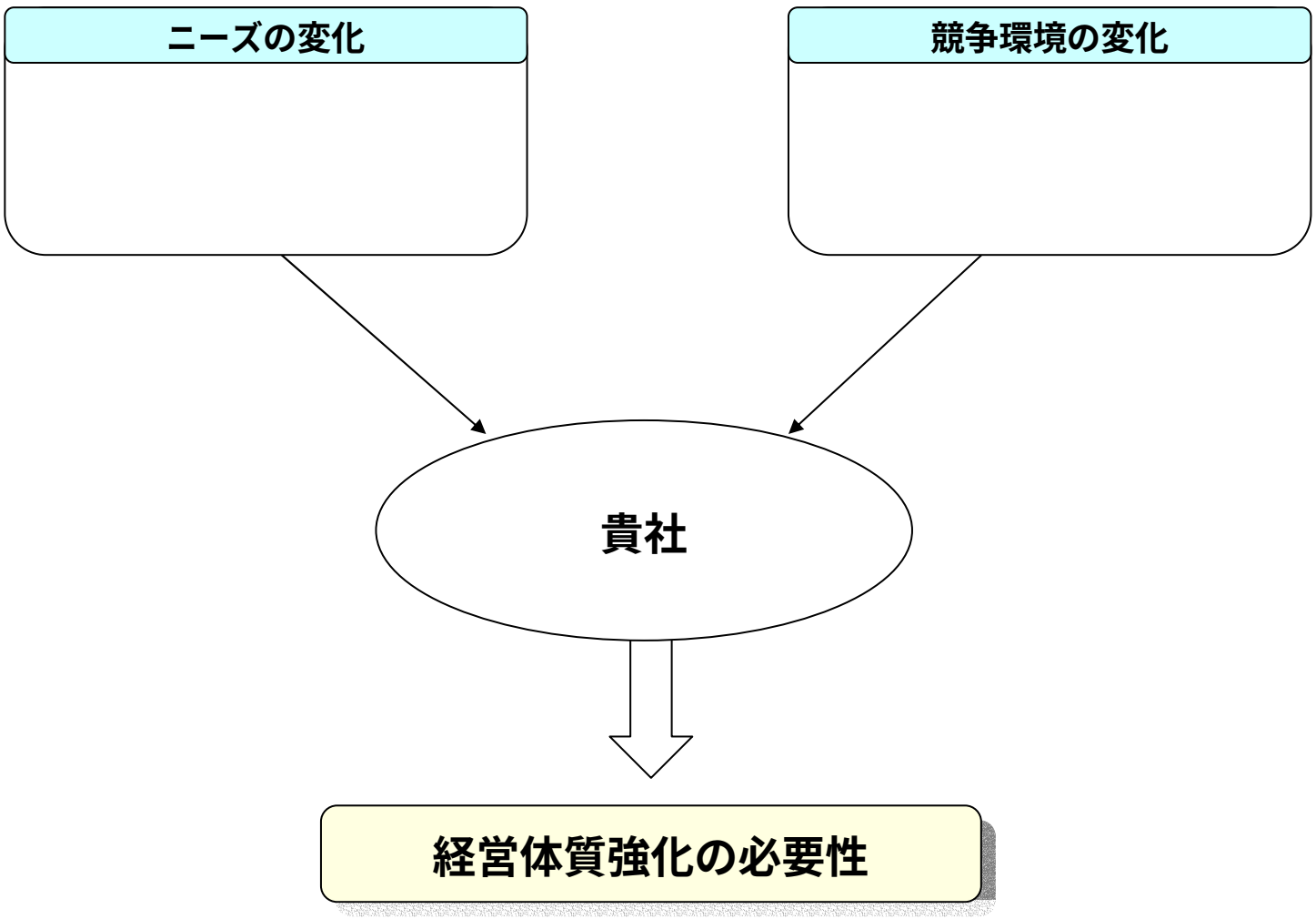
敬具

2003年11月11日
△△△株式会社

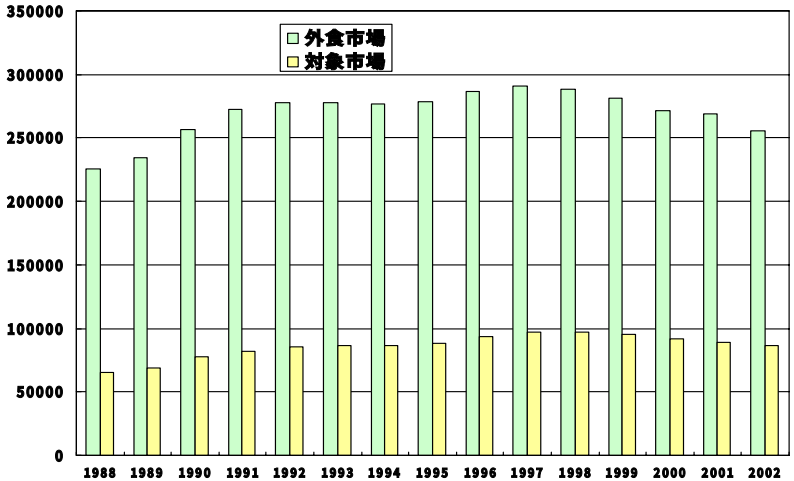
Contents

1. 市場環境の変化
2. 現状の課題、問題点
3. 解決策のご提案
4. 提案の特長
5. 導入の効果
6. 導入スケジュール
7. サポート体制
8. 費用概算

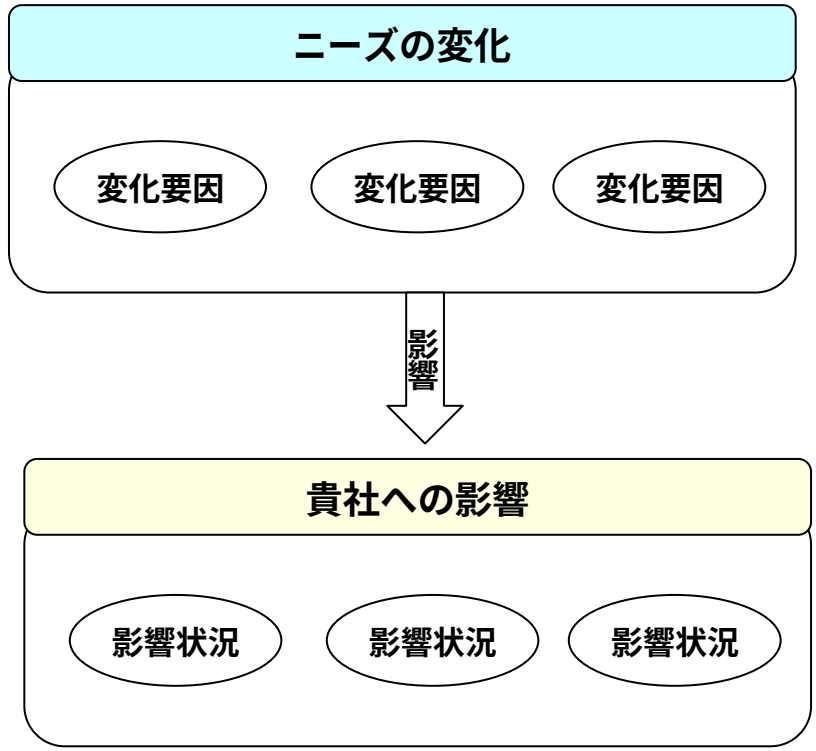
1. 市場環境の変化



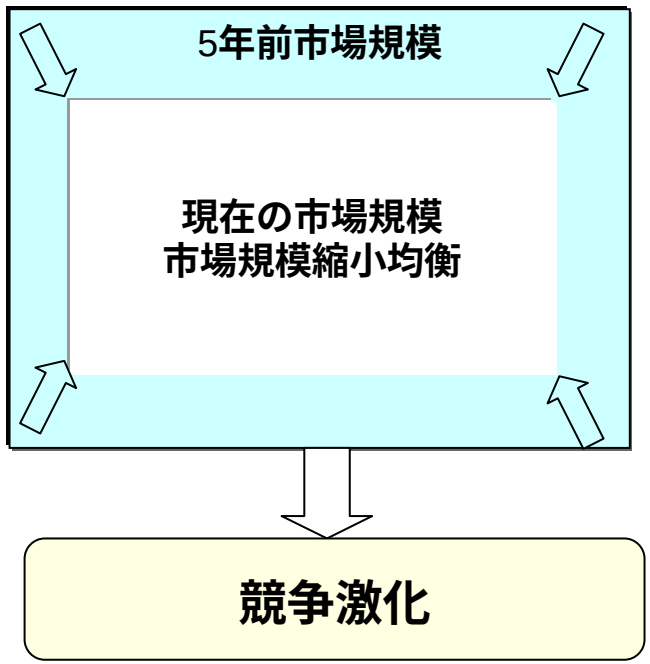
1) 市場規模の推移、ニーズの変化



＊市場環境の変化解説（コメント記述）



2) 競争環境の変化



＊競争環境への対応の必要性解説（コメント記述）

2．現状の課題、問題点

1）現状の課題点概要

＊現状の課題、問題点の全体概要をチャートで図示
＊業務上の改善提案の場合は、業務フローを呈示して、問題点の箇所を解説

課題点のポイント
①
②
③

＊課題点のポイントの個別解説が必要な場合は、ページを追加して解説

2) 現状の課題点、問題点（部門別、項目別）

部門	項目	課題	問題点から生じる不利益	解決の方向性

＊課題、問題点から生じる不利益の解説を明示することで、問題点がより明確になります。
例：課題（受注データ入力ミス）→不利益（品揃え、配送、返品処理などの非生産的活動の増加）

3. 解決策のご提案（○○○のご提案）

1）提案概要

＊提案の全体概要をチャートで図示
＊業務上の改善提案の場合は、業務フローを呈示して、提案ポイントの箇所を解説

提案のポイント
①
②
③

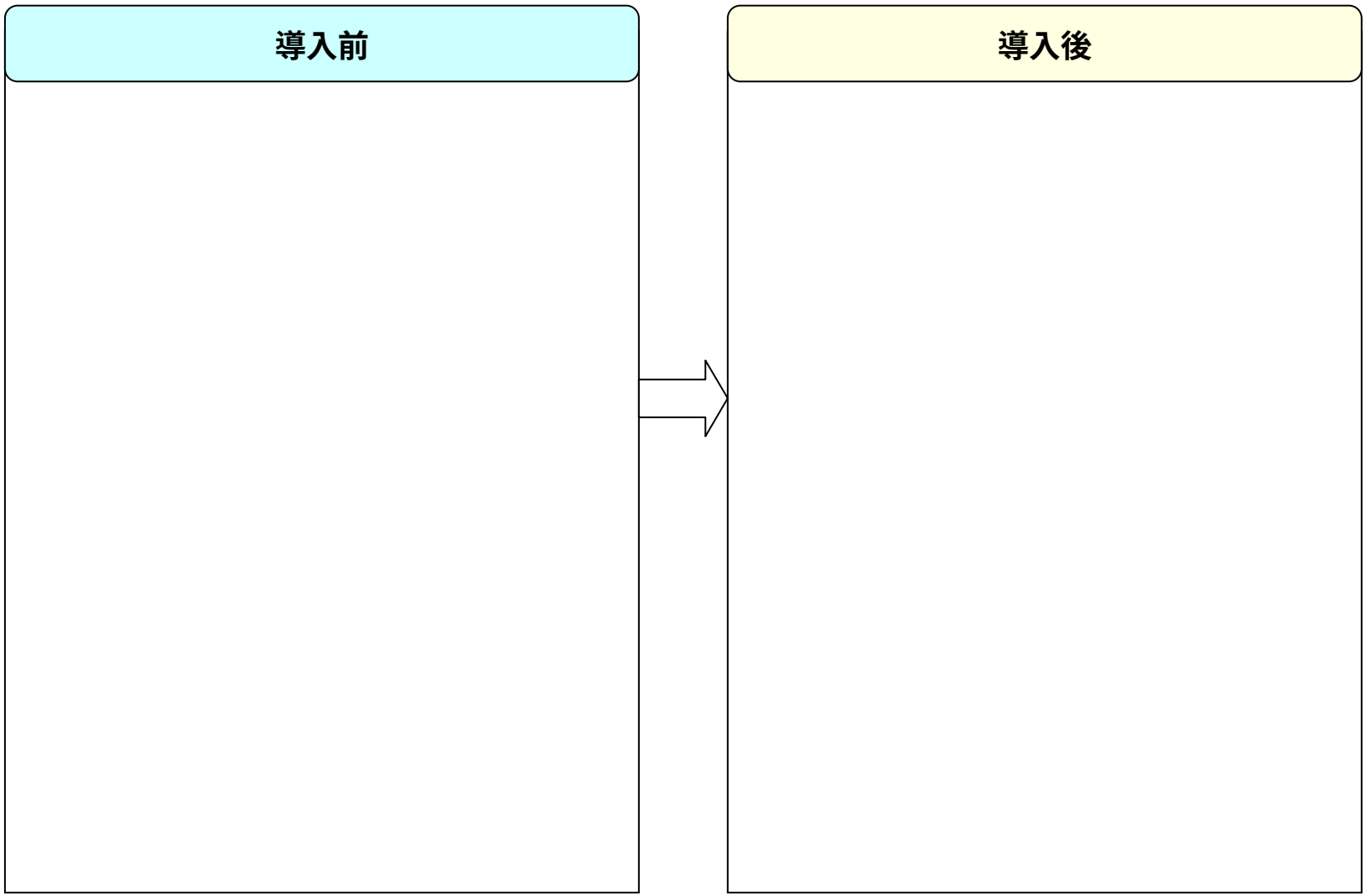
＊提案のポイントの個別解説が必要な場合は、ページを追加して解説

2) 課題に対応した解決策のご提案 (部門別、項目別)

課題	解決方法	ベネフィット (改善効果)	解決手段

＊ここでのベネフィット (改善効果) については、箇条書きで解説

3）導入前・導入後の比較
①○○部門（②以降は必要に応じて個別の解説）



＊チャートを用いて変化（導入効果の具体的な呈示）の状況を比較（必要に応じてページを追加して解説）

4. 提案の特長

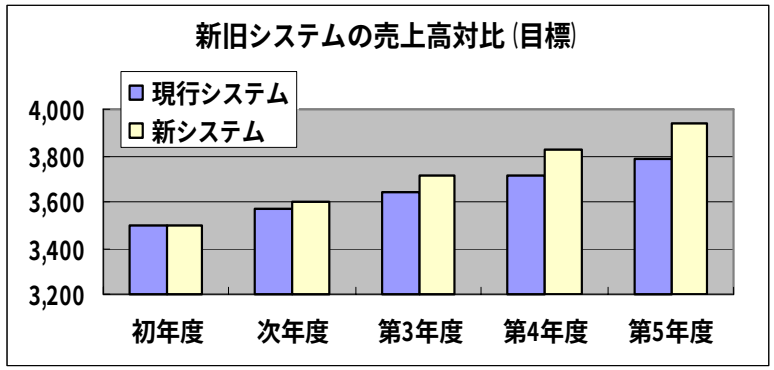
提案ポイント	特長	備考
①		
②		
③		

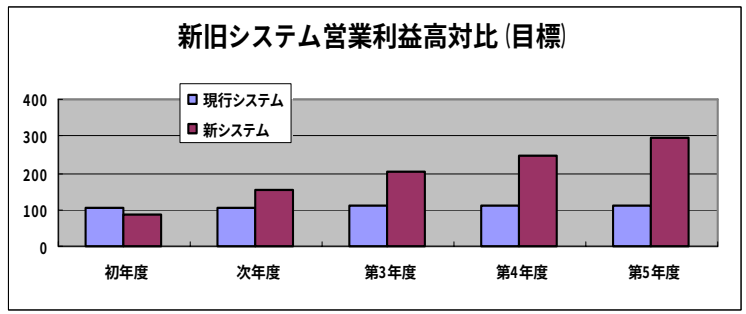
＊提案のポイントをまとめておく

5．導入の効果

現行システムでの運用(百万円)					
項目	初年度	次年度	第3年度	第4年度	第5年度
売上高	3,500	3,570	3,641	3,714	3,789
原価	2,450	2,499	2,549	2,600	2,652
売上高総利益	1,050	1,071	1,092	1,114	1,137
販売管理費	280	286	291	297	303
人件費	350	357	364	371	379
設備費	315	321	328	334	341
営業利益高	105	107	109	111	114
(営業利益率)	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%

新システムでの運用(百万円)					
売上高	3,500	3,605	3,713	3,825	3,939
原価	2,450	2,487	2,544	2,601	2,659
売上高総利益	1,050	1,118	1,170	1,224	1,280
販売管理費	280	281	278	275	276
人件費	350	353	353	356	355
設備費	333	332	334	344	355
営業利益高	88	151	204	249	295
(営業利益率)	2.5%	4.2%	5.5%	6.5%	7.5%



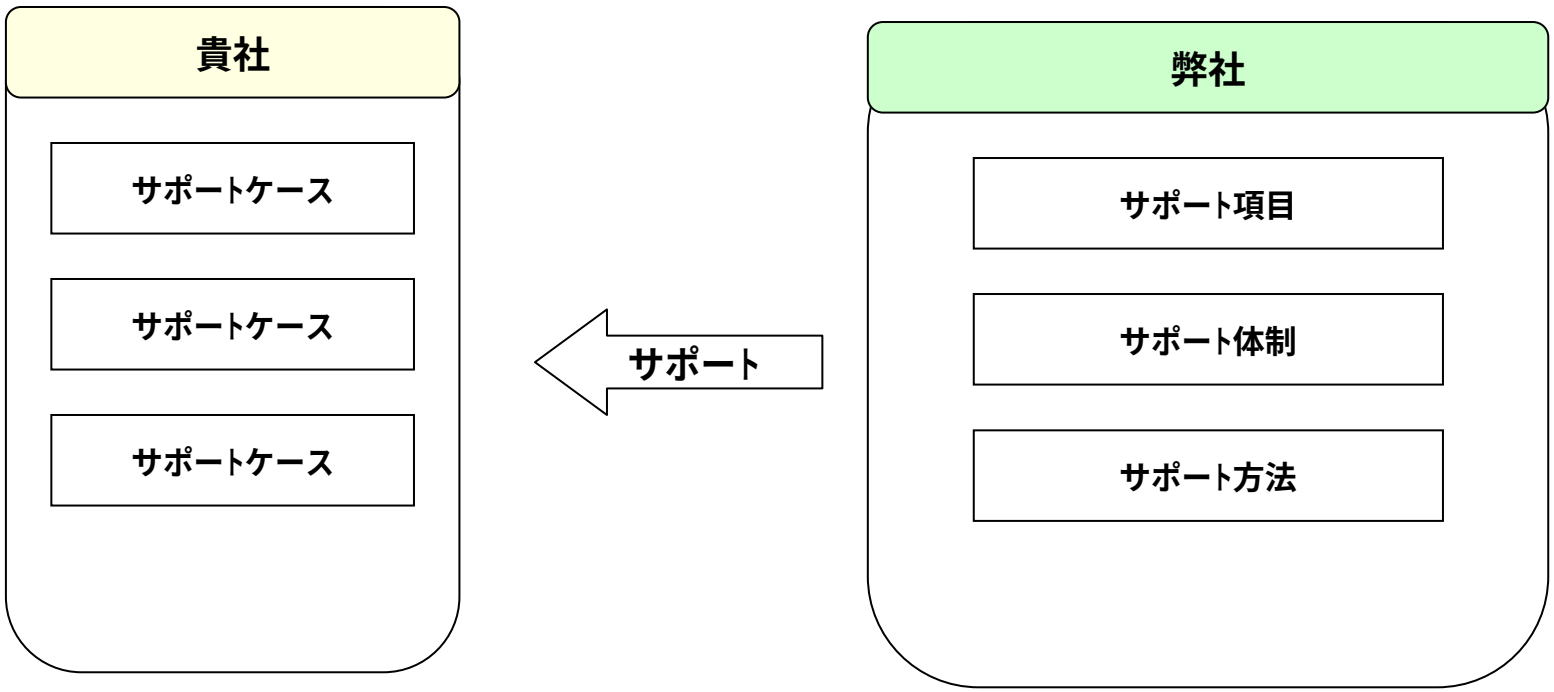


＊算出の基礎となるデータは整理して添付資料とします。

6．導入スケジュール

導入スケジュール（例）							
項目	月	月	月	月	月	月	月
契約							
貴社仕様開発							
導入設置							
テスト							
改良改善							
検収							
操作教育							
運営支援							

7．サポート体制



8. 費用概算

部門	項目	内容	概算費用
総計			

おわりに

本提案は、これまでの多くの実績導入とユーザー各位からの高い評価に基づいて、
貴社の仕様に設計開発を致しました。
本提案が貴社の経営体質強化に大きく貢献できることをご理解いただけるものと確信
致します。
是非この機会に本提案導入のご決定を賜れば幸いです。
本提案が、貴社のますますのご発展の一助となれば幸いです。

敬具

2003年11月11日
△△△株式会社

・マーケティングデータ
・サーベイ分析資料
・費用対導入効果算出表
・製品カタログ
・取扱説明書
・見積書

企画提案書のチェックシートでチェック